ЗМІСТ

Обирайте своїх ворогів мудро: бізнес-планування для сміливців

КУПИТИ

Переглянути та купити книгу на **ridmi.ua**

Про книгу

Ви знаєте, хто ваші конкуренти, регулярно стежите за ними й можете перерахувати їхні сильні й слабкі сторони. Але вороги — це зовсім інше. Вони ненавидять, сумніваються, кажуть, що у вас нічого не вийде, руйнують ваші мрії. Коли думаєте про ворогів, ви сповнюєтеся емоціями й упевненістю, що вас не зупинити. Це допомагає прискорити розвиток бізнесу, лідерувати вже зараз і твердо ставати на ноги в майбутньому. Але обирати ворогів потрібно мудро, з розумінням: як поєднати емоції та логіку в бізнес-плані; яке паливо потрібне для того, щоб підтримати себе й команду; навіщо вам довгострокове бачення; чому слід створити культуру, яка заохотить робітників досягати неможливого; чому важливо знати ворога, якому ви хочете довести, що він помиляється.

Усім моїм колишнім, теперішнім і майбутнім ворогам.
Вдячний вам усім!

Кажете, у ВАС немає ворогів?
На жаль, мій друже, нічим похвалитись!
Хто в обов'язку вв'язався гру —
Сміливих доля —
Повинен був нажити недругів!
Як жодного нема у вас,
Заслуги ваші — то пусте є місце:
Не дали ляпаса зрадцю,
Не заглушили брехуна,
Не виправили ви добро на зло,
І в боротьбі ви вийшли боягузом!
Чарльз Маккей, шотландський письменник.

ВСТУП

СЛОВО ВОРОГАМ

Мудрецю більше користі зі слів ворогів, аніж дурневі — зі слів друзів
Бальтазар Грасіан, іспанський філософ XVII століття

У грудні 2002 року, коли мені було двадцять чотири, я не мав ані цента за душею. Жив тоді разом із батьком у його маленькій квартирі. Стабільним у моєму житті було лише почергове відвідування лос-анджелеських клубів шість днів на тиждень... *Saddle Ranch, Garden of Eden, Century Club, Key Club, Palace і Dublin's*. Подекуди день тижня я міг назвати тільки тому, що знав, у якому клубі перебуваю. Тижні було не відрізнити один від одного, аж поки мене якось не виштовхали з Dublin's — я втрапив у чергову бійку.

Справи мої були кепські. Аж такі кепські, що я навіть радився з офіцером із мобілізації, чи не повернутися мені до лав війська. Шість років служби — і мені спишуть борг у 49 тисяч доларів. Я був за крок до згоди.

Того року напередодні Різдва робити було геть нічого, тож я поїхав разом із батьком до родичів — сподівався абстрагуватися від свого жалюгідного життя. Коли ми приїхали, святкування було в розпалі. Усі жартували й сміялися, а батько розговорився з родичами ассирійською. Теревенячи з іншими гостями, я випадково почув саркастичне зауваження одного парубка, якому кілька років тому мій тато допоміг. Здається, той тішився батьковими невдачами після виїзду з Ірану.

Я приблизно пам’ятаю його слова: «Габреал Бет-Девід, колись видатний іранський хімік, тепер став касиром в американському магазині "Усе за долар", двічі розлучений і досі одинокий». Чоловіки, у компанії яких стояв

батько, розсміялися. Так і було: раніше тато був чудовим хіміком, а на час тієї зустрічі працював у магазині «Усе за долар», де його нерідко грабували під дулом пістолета. До того ж він і справді двічі розлучався з однією жінкою — моєю матір'ю. Хай навіть той парубок не мав злих намірів, з татових очей я зрозумів: його це зачепило. Він здався мені таким маленьким.

Щось у насміханні того чоловіка над батьком, а, може, що важливіше, у соромі на татовому обличчі, викликало в мені досі небачену злість. Люту злість, яка згодом вилилася у гнів іншого щабля. Підійшовши до компанії, замість того щоб замахнутися на того чолов'ягу, я сказав: «Із моїм батьком не можна так розмовляти. Він стільки для вас зробив, тож ви так із ним не розмовлятимете. Аж ніяк. Нам тут не місце».

Повернувшись до тата, я повторив: «Нам тут не місце». Той не поворухнувся. Певне, приховуючи образу через гордощі, він опирався. У кімнаті запала тиша. Я добряче вищий за тата, та все ж він мій батько, і я б нізащо його не принизив. Якимось дивом мені вдалося себе опанувати та якомога спокійніше сказати: «Тату, це ж я тебе сюди привіз. І зараз ми йдемо».

Чоловіки навколо витріщалися на нас: батько й син у безмовній битві. Одне хибне слово, і все могло піти шкереберть. З нас не зводили очей усі присутні, тож тато буркнув щось про затори — так він зберіг обличчя, а ми могли піти зі свята, але я бачив, що батько лютує.

Ми вийшли надвір, і батькові вдалося промовчати аж до самої автівки, де він, обернувшись до мене з повними злості очима, сказав: «Що з тобою, сину? Ти щойно принизив мене перед усіма родичами. Так не можна поводитися. Той чоловік пожартував. Він не хотів нікого образити».

«Мені діла немає, жартома він це сказав чи серйозно, — відповів я. — З тобою не можна так розмовляти». Цілих пів години я повторював батькові: «Хай це коштуватиме мені життя, та світ дізнається твоє прізвище». Навіть не знаю, чому б це мало коштувати мені життя, але мене було не спинити. Я без упину торочив: «Хай мені це коштуватиме життя, та світ дізнається твоє прізвище».

У відповідь батько тільки хитав головою зі словами: «Що з тобою, сину?». Не знаю, що було в нього на гадці, але я відчував, що насправді він мені не вірить. Тоді я ще не довів, що можу досягати наміченого, тож, переконаний: батько гадав, що мені не стане дисципліни для дотримання слова. У його очах то була радше істерика, ніж серйозна заява.

Однак мене це не спинило. «З моїм батьком не можна так розмовляти. Нікому. І не дозволяй нікому розмовляти так із собою. Як би складно нам не доводилося».

Повернувшись до занепалого житлового комплексу в Гранада-Гіллз, ми з батьком піднялися до квартири, де мешкали разом. Мені залишалося тільки додати: «Я покажу всьому світові, який ти особливий батько». А потім я зателефонував своїй сестрі зі свояком і попросив їх зустрітися наступного дня. Коли вони приїхали, ми сіли за стіл, і я сказав: «Не засну, поки світ не дізнається наше прізвище — Бет-Девід. Гра закінчена».

* * *

Різдвяна вечірка відбулася за понад шість років до того, як я заснував компанію з надання фінансових послуг, і за понад десять років до того, як я почав створювати контент для власної медіакомпанії *Valuetainment.* Тож що спільного між батьковим приниженням і плануванням бізнесу?

Геть усе.

Незабаром ви зрозумієте, що **найголовнішим в успішному бізнес-плануванні є мудрий вибір ворогів.** Так, ви все правильно прочитали — ворогів. У бізнесі вам траплятимуться виклики, злостивці, зрадники, збанкрутіння та ідеології, які стоятимуть на заваді успіху. Та якщо я скажу вам, що ці так звані вороги можуть перетворитися на найпотужнішу рушійну силу? Раптом ви можете обернути сором, провину, гнів, розчарування та печаль на пальне, яке стрімголов нестиме вас до здійснення найсміливіших мрій?

Ви навчитеся послуговуватися ворогами для запалення гніту, який активує силу змін. Ми докладно вивчимо спосіб мислення успішних підприємців, які перетворюють найбільші виклики на найпотужніші переваги. Ви дізнаєтеся, як приборкувати енергію емоцій та

використовувати її для наближення успіху. Однак ця книга не лише про спосіб мислення. У ній на вас також чекають практичні інструменти й стратегії, які допоможуть розібратися з бізнес-викликами. Ви навчитеся використовувати пальне, яке постачають вороги, **для створення наснажливого, логічного й практичного бізнес-плану.**

У день вечірки я і не здогадувався, який подарунок зробив мені той поблажливий родич. Не усвідомлював, що мені потрібно було почути, як хтось принижує моє прізвище й мого батька, щоб знайти ключ до успіху. Я збагнув, що вмію обстоювати інтереси інших краще, ніж власні. Варто було комусь лише роздраконити мене, принизивши тата.

Батьків кривдник запалив полум'я, що зачепило мене в небачений до того спосіб. Невипадковим було й те, що зустріч із родичами відбулася незадовго після того, як батько пережив черговий серцевий напад і цілий місяць пролежав у медичному центрі Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі. У мені тоді посилився страх, що він помре, так і не дочекавшись онуків. Я хотів, щоб мої діти знали дідуся, адже мені не довелося познайомитися зі своїм, батьковим татом. Коли водночас трапляється багато негараздів, і вже не стає сили впоратися зі стресом, попереду чекає або провал, або прорив. Дякувати Богові, мені вдалося перетворити ті труднощі на суттєві зміни в житті.

Намірившись показати світові, що несе в собі прізвище Бет-Девід, я негайно облишив усі погані звички. З клубами було покінчено. У вільний час я тільки й читав книжки про інвестиції, продажі й бізнес у цілому. Моя сестра й друг Роббі порекомендували почитати «Як здобувати друзів і впливати на людей» Дейла Карнегі та *How to Master the Art of Selling* Тома Гопкінза. Я перечитував їх знову і знову й робив нотатки.

Мій бізнес не злетів наступного ж дня, ба навіть наступного року. Тож не думайте, що мені довелося легко. Переді мною поставали перешкоди — так буде й на вашому шляху. Щойно ви почнете просуватися вперед, як від ваших послуг відмовиться великий клієнт чи хтось переманить вашого найкращого продавця. У мене труднощі виникали переважно в день останнього попередження від кредиторів. Тому-то було ще важче

відмовитися від пропозиції офіцера з мобілізації, який обіцяв з легкістю розв'язати всі мої проблеми, скасувавши борги.

На вас чекає подібний супротив. Щоб подолати терен негараздів, доведеться трохи напружитися. Тільки-но я подумав, що найважче вже позаду, як провалилася велика угода, а мою єдину власність, автівку «Форд Експедішн», яку мої друзі нарекли товстункою, забрали колектори. Здавалося, я роблю один крок уперед і три — назад. Коли докладені зусилля не позначалися на банківському рахунку, це буквально спустошувало мене.

Щоразу в скрутній ситуації я повертався подумки до тих родичів, у чиїй компанії батько здавався таким маленьким. Бажання довести, що вони помилялися, переважало спокусу капітуляції. Саме тому я наполягатиму: мати ворогів важливо.

Через двадцять один рік після того Різдва вийшла друком ця книга. Запам'ятайте: іноді ми приділяємо настільки багато часу роздумам про те, як досягти успіху в житті, що геть випускаємо з поля зору найголовніше. Можливо, варто замислитися, чому потрібно досягати успіху. Вас хтось принизив? Скористався вами? Вас присоромив учитель або родич? У кожного своя мотивація, та **належний ворог може мотивувати вас так, як не здатен мотивувати жоден прибічник.**

Коли «експерти» стверджують, що в бізнесі не варто керуватися емоціями, я цікавлюся їхніми досягненнями. У відповідь вони хизуються науковими ступенями й публікаціями, вихваляються дипломами престижних університетів і вихованням у привілейованих сім'ях. Успіхами в бізнесі такі люди можуть похвалитися нечасто. Можливо, їм не траплялися кривдники чи то їх навчили відмежовувати емоції від бізнесу. Хай там як, коли я бачу, що в них немає пального, яке дають вороги, то розумію, що в привілейованому становищі — я.

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ